



UNIÓN EUROPEA



Acción:

Misión Comercial a Marruecos, Agadir

Fecha

Del 25 al 29 de septiembre de 2017

Dónde

En **Agadir, MARRUECOS**.

¿Por qué Marruecos?

Marruecos, con un mercado en crecimiento de alrededor de 34 millones de habitantes que demanda cada vez más bienes y servicios, es quizás uno de los países de África que ha sufrido una transformación más profunda en los últimos treinta años. La estabilidad política y económica alcanzada en la última década, reflejada en la obtención de unos equilibrios macroeconómicos dignos de reseñar y la apuesta de las autoridades por la modernización de la economía y por su apertura al exterior, hacen de la economía marroquí un polo de atracción para la empresa española.

Con ello, Marruecos ofrece oportunidades de negocio significativas a las empresas canarias derivadas no sólo de la cercanía geográfica y complementariedad de las economías, sino también de las buenas conexiones aéreas y marítimas existentes.

En 2016 Marruecos fue el principal destino de las exportaciones españolas a África. Además, según datos del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, Marruecos recibe más de un tercio de toda la inversión española directa dirigida al continente africano.

Desde que en 2014 desbancara a Francia como principal proveedor y cliente de Marruecos, España se ha mantenido hasta la actualidad como primer socio comercial de este país magrebí.

Según datos publicado por la Oficina Estadística de la Unión Europea (EUROSTAT), las exportaciones marroquíes dirigidas a España aumentaron un 25,7% durante los tres primeros meses del año 2017.

En cuanto a las relaciones comerciales con Canarias, Marruecos es el segundo cliente de nuestros productos en África, por detrás de Senegal.

Hay muchas expectativas en torno a la futura línea marítima de carga y pasaje entre Canarias y Tarfaya, que se prevé que esté operativa a finales de 2017 o principios de 2018, ya que va a generar flujos importantes de mercancías y de personas y podrá suponer oportunidades de negocio para las empresas canarias en sectores como el transporte y la logística, el turismo, el comercio (comercialización de productos agrícolas y pesqueros, entre otros muchos), la distribución de productos de alimentación, frío industrial, servicios profesionales en general, etc. *Para más información sobre Marruecos, no dude en consultar www.africainfomarket.org*

Actualmente, algunos de los sectores y subsectores con potencial en el mercado marroquí son:

- ✓ Empresas de reciclaje de plástico, papel, etc.
- ✓ Empresas de instalaciones de fontanería, electricidad y albañilería de calidad
- ✓ (en la actualidad este tipo de trabajos son realizados por obreros poco cualificados, y podría haber un nicho de mercado interesante en viviendas de alto standing y hoteles).
- ✓ Textil y prendas de vestir.



UNIÓN EUROPEA



- ✓ Aluminio manufacturado.
- ✓ Productos químicos para desalinizadoras y para la actividad agrícola.
- ✓ Empresas de actividades de ocio turístico de todo tipo.
- ✓ Empresas especializadas en asesoramiento turístico.
- ✓ Empresas de suministros para la hostelería (alimentación, productos de acogida).
- ✓ Empresas de energías renovables tanto para vivienda como para la agricultura (bombas solares, etc.)
- ✓ Fabricantes de productos agroalimentarios, que estén interesados en instalarse en la región de Souss Massa.
- ✓ Empresas de embalajes de todo tipo, especialmente para la agricultura y la pesca, que estén interesados en fabricar en Marruecos.
- ✓ Empresas de reparaciones de vehículos de alta gama y auto recambios (los talleres cuentan con pocos profesionales, y los talleres oficiales de las casas de coches son muy caros).
- ✓ TICs, tecnologías de la información y comunicación: motores de reservas de hoteles, marketing por internet.
- ✓ Clínicas privadas (La ley ha cambiado recientemente y ya se permite la instalación de clínicas como cualquier otro proyecto de inversión, sin la obligación de que el propietario sea médico, como sucedía antes).

La Cámara facilita

- **Asesoramiento especializado** para el acceso al mercado y adecuado a las necesidades de su empresa.
- **Apoyo en la bolsa de Viaje*** para las empresas de Gran Canaria. (Ver condiciones en la Convocatoria y Ficha de Inscripción)
- **Apoyo en la Elaboración de Agendas de reuniones*** en el marco de la misión comercial.

*Cada bolsa de viaje será de **600,00 euros** máximo por participante y **700,00 euros** en concepto de agendas, por empresa (Subvención de ambos conceptos del 85%). El importe total a subvencionar por empresa ascenderá a un máximo de 1.900,00 euros, pudiéndose imputar, como máximo, dos bolsas de viaje (para la segunda bolsa, sería necesario el visto bueno por escrito de la Entidad cameral). **Bolsa de viaje:** Gasto real en concepto de billetes del medio de transporte (avión, tren, barco) desde el país de origen al de destino y/o alojamiento hasta el límite de la bolsa de viaje, correspondiente al país destino.

[Inscripciones \[pinchar en el enlace a continuación\]](#)

[Ficha & Convocatoria](#)

Fecha límite Inscripciones

El plazo para la presentación de solicitudes se abre, tras la publicación del anuncio en el Boletín Oficial de Las Palmas (del 9 de agosto de 2017), el día **10 de agosto de 2017** y finalizará el día **11 de septiembre de 2017**: se aceptarán **seis solicitudes**, que corresponden a las seis ayudas aprobadas en la Cámara de Comercio de Gran Canaria.

Más Información

Responsable del Encuentro: Begoña Cañete Quintana, Departamento Internacional.

Tel. 928 390 390. Email: internacional@camaragc.es